



Channel Benchmarking

Antoma Optimizer™ - Evaluation

"Visst verkar det alltid vara så, att vi inte inser vad vi har förrän det är borta." Joni Mitchell

Utmaningar och behov

En vanlig utmaning när man jobbar med återförsäljare är att man ständigt får höra hur bra andra konkurrerande företag jobbar i sina återförsäljarprogram. Det kan handla om marginaler, marknadsföringsstöd eller andra mjukare parametrar som återförsäljare säger uppskatta. Därför är det viktigt att ta reda på fakta. Vad gör konkurrenterna och hur väl stämmer det överens med vad ni erbjuder. En annan kanske ännu viktigare aspekt är att kunna göra en ROI-analys på er återförsäljarkanal. Vilket resultat får ni på er investering i ert återförsäljarnät? Dels jämfört andra leverantörer på er marknad, men kanske även jämfört en annan typ av försäljningskanal.

Tyvärr finns oftast inte tiden och resurserna för att genomföra en sådan genomgående analys i konkurrens med det dagliga arbetet, även om behovet och utfallet är signifikant. Utan det förblir tyvärr en önskan om ett viktigt arbete som ofta prioriteras bort.



Resultat och leverans

För att effektivisera arbetet så har vi paketerat ett antal aktiviteter som gör att du kan ta temperaturen på ditt eget kanalarbete, och jämföra det med dina konkurrenter. Vårt erbjudande Channel benchmarking ger dig en möjlighet att jämföra återförsäljarprogrammets villkor och vad din kanal kostar i jämförelse med andra kanaler på ett strukturerat och genomarbetat sätt. Samtidigt som vi ger er synpunkter och reflexioner utifrån vår långa erfarenhet och objektiva insyn.

- **Återförsäljare Temperaturmätare** - här tar vi reda på vad återförsäljarna tycker om er som leverantör jämfört med andra leverantörer
- **Återförsäljarprogram jämförelse** - här jämför vi komponenterna i ert program med era konkurrenters, samt om så önskas även en jämförelse med "best in class" från andra branscher
- **Organisation setup** - här genomlyser vi er organisation, och jämför hur det ser ut hos utvalda konkurrenter. Har ni rätt setup och arbetssätt jämfört med era konkurrenter



Channel Benchmarking

Antoma Optimizer™ - Evaluation

- **Leverantörs differentiator** - vad är de viktigaste parametrarna för att en återförsäljare skall fokusera på dig som leverantör och ditt erbjudande.
- **Arbetsätt** - tydlig bild över hur ert "day to day" arbete står sig i förhållande till era konkurrenter. Enbart baserat på fakta och inte på rykten och "korridorsnack"
- **Handlingsplan** - för de viktigaste aktiviteterna som behöver genomföras för att utveckla ert återförsäljararbete till "marknadens bästa", både strategiskt och operativt.

Metoder och insatser

Antomas insatser börjar alltid med en undersökning och djupintervjuer med utvalda medarbetare samt återförsäljares. I det här projektet är det viktigt att få "outside-in vy" på hur, varför och vilka återförsäljare vi anser vara våra bästa och vilka som har störst potential.

Vi faciliterar sedan workshops med vår speciella Business Studio-teknik som ökar engagemanget och skapar delaktighet hos de berörda beslutsfattare som är involverade. Planen levereras under ett arbetsmöte där även konkreta huvudaktiviteter för implementation identifieras och beslutas.

Vi från Antoma har djup erfarenhet från att driva förändringsarbete med utvalda beslutsfattare. Våra uppdrag under snart 14 år har gett oss en verktygslåda med insikter och kunskap som vi använder för att ge er som kund maximal effekt av uppdraget. Denna process kallas för Antomas tankesmedja, en fas där vi sammanställer all data, simulerar effekter och strukturer upp riktlinjer som blir underlag för kommande workshop och slutligt den färdiga planen.

Slutresultatet levereras under ett arbetsmöte med arbetsgruppen i en Executive Report format för att alla tillgängligt skall se summering av vårt slutresultat.

I uppdrag som genomförs av Antoma finns alltid en utsedd Affärsledare som sammanhåller projektet. I detta uppdrag involveras alltid utvalda återförsäljare som ingår i vårt kompetensnätverk för att säkerställa maximal kunskapsbank för vår uppdragsgivare.